

Reinhard Liehr

Introducción

El presente volumen reúne cuatro capítulos que originalmente fueron escritos para la revista *Iberoamericana* (Frankfurt/Main, <<http://www.iberoamericana.de>>), sin embargo, por su tamaño excesivo no pudieron ser publicados en ella. Los autores examinan la historia económica, sobre todo la historia de las empresas y de los empresarios, así como sus intentos de modernizar la economía y la sociedad de México desde las reformas borbónicas a fines de la época colonial hasta el Porfiriato.

El tipo más frecuente de empresas, tanto en México, el resto de América Latina y el Asia Oriental, como en Europa y los Estados Unidos durante los siglos XVIII y XIX, incluida la primera industrialización, era la empresa familiar. La empresa de propiedad y control familiar predominaba en los sectores de las industrias fabriles de igual manera que en el comercio, la banca y otros servicios. Continuó siendo exitosa en estas regiones, tanto periféricas como centrales, hasta la tercera revolución industrial, hallándose al lado de la gran corporación industrial, importante por su capital y tecnología, administrada por jerarquías de *managers* profesionales, como la describe Chandler para el siglo XX (Chandler et al. 1997: 50-56, 80-101; Chandler 1995: 1-14). En el México periférico durante los siglos XVIII y XIX la empresa familiar ayudaba a compensar la debilidad de las instituciones estatales para enfrentar muchas veces la inseguridad y la desinformación, así como también era determinante el sector financiero que todavía estaba poco desarrollado y no ofrecía créditos económicos suficientes. La empresa familiar respondía exitosamente a estos riesgos, gracias a sus redes de comunicación basadas en la familia, el parentesco y el propio grupo étnico, cuyos miembros reconocían un código moral que generaba la confianza y proporcionaba la información necesarias para reducir los costos de transacción en los negocios (Colli 2003; Dávila/Miller 1999: 13-16).

Hasta la primera e incluso la segunda revolución industrial, la familia empresarial de la clase media y también de la alta de Europa y

América Latina abarcaba como grupo básico de solidaridad la familia extensa trigeracional. Comprendía al empresario mismo, a su esposa, a sus hijos y a todos los miembros de la familia de los padres no sólo de él, sino también de ella (Adler Lomnitz/Pérez Lizaur 1987: 125-127). Hubo que conciliar los intereses de la familia con los de la empresa, además incluso pensar en los compadres, siempre que se arreglaba un matrimonio, un bautizo o un entierro, se organizaba la educación de los hijos y se guardaban los rituales de la familia y el código moral sancionado por la Iglesia católica y las tradiciones familiares. Hasta hoy, la familia empresarial mexicana y latinoamericana no corresponde al modelo de la familia nuclear de dos generaciones.

Desde la época colonial, en México las empresas familiares se movían dentro de las instituciones estatales con los derechos de propiedad y el derecho mercantil heredados de tradiciones romanas, hispanas y mediterráneas. Las instituciones del Estado, de la Iglesia católica y de la familia formaban la esfera de protección tradicional, con la cual el empresario y los miembros de su familia contestaban a las presiones de los cambios políticos y las modernizaciones, sobre todo durante las guerras de la Independencia, la Reforma y la intervención francesa, así como durante el Porfiriato y la Revolución.

En el derecho mercantil de las Ordenanzas de Bilbao y los códigos de comercio posteriores, tanto de España como de México y los otros países hispanoamericanos, la empresa familiar podía ser del tipo de la de un comerciante con una responsabilidad ilimitada, es decir, la empresa de un sólo propietario y gerente, quien por lo general también la fundaba. El segundo tipo más desarrollado de empresa familiar era la de una compañía o sociedad, en la cual dos o más compañeros o socios juntaban su capital o su trabajo, dividiendo de esta manera los riesgos de sus negocios. En el siglo XIX la sociedad tomó a veces la forma de una sociedad en comandita, en la cual el gerente tenía una responsabilidad mayor. Es desde finales del siglo XIX que la empresa familiar pudo ser también de un tercer tipo, es decir, el de la sociedad anónima (Rodríguez de San Miguel 1991, II: 353-367, 600-608; Código de Comercio 1889).

El primer capítulo, de Alejandro Tortolero Villaseñor, se dedica a esclarecer el poco estudiado tema de los caminos de agua en México, concentrándose en los de la cuenca de México durante la segunda mitad del siglo XVIII. Tortolero no está de acuerdo con la historiogra-

fía del desarrollo del transporte que destaca el papel dominante de los caminos de tierra firme y de la arriería en la época colonial en México, así como de los ferrocarriles durante la industrialización. Hasta ahora muy pocos autores han estudiado el transporte de las rutas lacustres y los canales en el altiplano del país. Como punto de partida, Tortolero analiza el abastecimiento de la ciudad de México, sobre todo de maíz. Este producto básico de consumo y de energía provenía en su mayor parte de las grandes haciendas de la provincia de Chalco, desde las cuales era transportado en canoas por tortuosos canales navegables de unos 72 kilómetros de largo hasta el centro de la ciudad de México. Los terratenientes de las grandes haciendas de la provincia de Chalco, denominados como “el nervio de la república”, formaron un grupo empresarial fuerte, con residencia en la capital novohispana. Estos grandes terratenientes, como don Manuel de Rivas Cacho, estaban ligados, también por parentesco, a comerciantes y políticos y empleados de la administración colonial. La propiedad de la tierra y el parentesco unían a esta élite empresarial como grupo de presión. El transporte económico por los canales navegables y los altos precios de maíz en el abastecimiento de la capital de México favorecían la imposición de los intereses y el acrecentamiento de los capitales de los grandes empresarios agrarios de Chalco. Estas ventajas en la comercialización de sus productos no estuvieron al alcance de otros grupos de hacendados, como los de Toluca y de Puebla. Además, Tortolero subraya que las grandes haciendas maiceras de la provincia de Chalco eran sumamente fértiles, así que no sorprende que en 1759 tuvieran una producción mayor que en 1893, en pleno Porfiriato.

Rosa María Meyer Cosío estudia en el segundo capítulo la casa comercial británica más importante de la ciudad de México durante la primera mitad del siglo XIX: la de Manning y Mackintosh (1824-1852). Éste es un caso excepcional que no se puede generalizar. Hay que recordar que Gran Bretaña había salido indiscutiblemente de las Guerras Napoleónicas como el nuevo centro económico y político del sistema mundial y que México había sido entre 1781-1810 el país productor de plata más importante del mundo. A finales de los años veinte, Ewen C. Mackintosh ingresó como dependiente a la compañía mercantil británica de Manning y Marshall, para ascender, después de algún tiempo, a socio de la nueva firma de Manning y Mackintosh. El regreso de Guillermo Marshall a Inglaterra y la muerte inesperada de

Roberto Manning dejaron a Mackintosh, a partir de 1834, como único gerente responsable de la empresa. Con su establecimiento principal en la capital y una sucursal en Veracruz, la casa comenzó a trabajar desde 1824 como importadora al por mayor de productos manufacturados. Además, compraba y comercializaba artículos de tabaco dentro de México. Como comisionista de la banca mercantil Barclays, Herring and Richardson y después de Baring Brothers and Co. transfería también a través de letras de cambio a Londres las sumas de dinero para cubrir los intereses de los bonos de los primeros dos empréstitos ingleses. Al mismo tiempo, la casa actuaba frente al Gobierno central mexicano como apoderada de los tenedores de bonos de los empréstitos ingleses. Trabajaba como comisionista de las compañías mineras británicas Anglo-Mexican Mining Company Limited y United Mexican Mining Company Limited. Como banco mercantil, negociaba en letras de cambio y abría líneas de crédito a otros comerciantes. Arrendaba del Gobierno central la casa de moneda de Guanajuato y pronto otras más, incluso la de México, modernizándolas y llegando a controlar más del 80% de la plata y del oro acuñados. Arrendaba también, junto con otros inversionistas, el monopolio del tabaco con el propósito de modernizar sus establecimientos. A partir de 1834, Mackintosh, casado con una mexicana y aliado a la élite económica de la capital, entró a los negocios riesgosos de los llamados “agiotistas”, que contrataban préstamos en gran escala con el Gobierno central. La casa de Manning y Mackintosh intervenía en varias negociaciones de la deuda interna y externa. Desde 1839, la influencia de Mackintosh creció aún más con su nombramiento como cónsul de la Gran Bretaña en la ciudad de México. Entre 1850 y 1852 la casa de Manning y Mackintosh entró en quiebra por los contratos riesgosos de préstamos al Gobierno central mexicano y en 1861 Mackintosh murió, dejando a sus herederos sus pleitos pendientes por las sumas prestadas.

El tercer capítulo, de Carlos Riojas, analiza el modelo protoindustrial en sus componentes esenciales así como su importancia y sus límites en el proceso y los espacios de la industrialización en México, sobre todo en el estado de Jalisco durante el siglo XIX. Compara el modelo protoindustrial con otros conceptos teóricos sobre la industrialización interesados en los países en vías de desarrollo. La protoindustrialización es la “industrialización antes de la industrialización” (Kriedte et al. 1986), es decir, un fabricante-mercader hacía uso del

excedente de mano de obra en el campo, debido al crecimiento demográfico, para que pequeños campesinos-artesanos produjeran artículos manufacturados en sus casas, sobre todo textiles, con lo que complementaban el ingreso familiar. Los campesinos-artesanos eran financiados por el empresario, recibiendo las materias primas o dinero en efectivo para la compra de ellas o algunos medios de producción, para entregar más tarde los productos manufacturados para su comercialización. En este *Verlagssystem* los pequeños productores trabajaban por encargo del empresario y perdían mucha de su independencia. Era el *Verleger* quien, como empresario, imponía las normas cuantitativas y cualitativas y una mayor disciplina de trabajo, aspectos que conllevaban una mayor racionalización de la producción. Para el sistema protoindustrial el fabricante-mercader o *Verleger* era clave, pues, como empresario mercantil y fabril organizaba la producción doméstica de productos manufacturados para comercializarlos y los mandaba a mercados suprarregionales o, incluso, supranacionales. Si la producción protoindustrial llegaba a montos significativos para los mercados supranacionales, era capaz de transformar una región entera. Sin embargo, la expansión regional en el campo tenía sus límites por los incrementos en los costos de transacción. Cuando Riojas intenta aplicar el modelo protoindustrial a todo México y a Jalisco en especial es porque lo encuentra ventajoso, pues en comparación al modelo clásico ofrece varias posibilidades de industrialización. Sin embargo, Riojas observa que la investigación aplica este concepto para la época colonial, pero no de manera acertada. Destaca que en los escasos estudios para el siglo XIX, hasta el presente no se puede hablar de sistemas o regiones de protoindustrialización en México, aunque sin duda se dieron varios elementos en esa dirección en la industrialización del país.

Lucía Martínez Moctezuma nos presenta en el cuarto capítulo las diferentes empresas y las estrategias del inmigrante asturiano Íñigo Noriega Laso. Éste no es un caso especial, sino representativo de los empresarios que inmigraron del norte de España para “hacer las Américas” e impulsaron el crecimiento económico del país durante el Porfiriato. Llegó pobre a México en un proceso de migración en cadena, para comenzar en compañía de su hermano en un establecimiento de comercio y dedicarse más tarde también a la explotación de tabaco y a la industria textil. Después de haber acumulado un capital considera-

ble, comenzó una segunda carrera empresarial, la de un empresario moderno de grandes empresas agrícolas altamente desarrolladas. Las fundó junto con un grupo de amigos como sociedades anónimas, para modernizarlas y aumentar los capitales invertidos, aprovechando las ventajas del creciente sector financiero y del mercado de capitales en la ciudad de México durante el Porfiriato. Sus empresas agrícolas en el municipio de Chalco eran la Compañía Agrícola de Xico y Anexas, S.A. y la Compañía Agrícola y Colonizadora Mexicana, S.A., con mercados en el abastecimiento de la capital. Era propietario de otras grandes empresas en Tamaulipas y en Chihuahua. La modernización técnica, personal y administrativa de las empresas incrementó tanto su valor que en 1913 –Íñigo Noriega murió en 1920– su fortuna alcanzó unos 40 millones de pesos. Sus estrategias empresariales se vincularon extraordinariamente bien con sus dos matrimonios, el primero con la hija de un comerciante y el segundo con la hija de un empresario de la élite económica de la capital.

Tanto Alejandro Tortolero con los grandes hacendados de Chalco, como Rosa María Meyer con la casa comercial de Manning y Mackintosh y Lucía Martínez con el grupo de empresas de Íñigo Noriega hacen hincapié en la importancia de las redes de comunicación como exitosas estrategias de los empresarios y sus compañías. En todos los estudios, muchas veces por falta de fuentes más específicas, no está claramente delimitada la función de la empresa o del grupo de empresas, así como la influencia de la familia del empresario.

Agradezco la ayuda en esta edición a Isabel Galaor y a Georg Fischer.

Bibliografía

- Adler Lomnitz, Larissa/Pérez Lizaur, Marisol (1987): *A Mexican Elite Family, 1820-1980. Kinship, Class, and Culture*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Código de Comercio (1889): "Código de Comercio". En: *Diario Oficial del Gobierno de los Estados-Unidos Mexicanos*. México, D.F., 7-13 de octubre de 1889.
- Colli, Andrea (2003): *The History of Family Business, 1850-2000*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chandler, Alfred D. (1995): *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press (13.^a ed. de la 1.^a de 1977).
- Chandler, Alfred D., et al. (eds.) (1997): *Big Business and the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dávila, Carlos/Miller, Rory (eds.) (1999): *Business History in Latin America. The Experience of Seven Countries*. Liverpool: Liverpool University Press.
- Kriedte, Peter, et al. (eds.) (1986): *Industrialización antes de la industrialización*. Barcelona: Crítica.
- Rodríguez de San Miguel, Juan N. (1991): *Pandectas hispano-mexicanas*. 4.^a ed., facsimilar de la 2.^a corregida de 1852, 3 vols., México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.